

XLIX Legislatura

**DEPARTAMENTO
PROCESADORA DE DOCUMENTOS**

Nº 1536 de 2023

S/C y Carpeta Nº 2053 de 2021

Comisión de Industria,
Energía y Minería

DECRETO 242/023, REGULACIÓN DEL MERCADO MAYORISTA DE ENERGÍA ELÉCTRICA

ROTULADO FRONTAL DE PRODUCTOS

Normas

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 13 de setiembre de 2023

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Nino Medina.

Miembros: Señores Representantes Susana Álvarez, Fernanda Araújo, Valentina Dos Santos, Pablo Fuentes, Martín Melazzi y Gabriel Tinaglini.

Invitados: Por la Agrupación de funcionarios de UTE (AUTE), señores Gonzalo Castelgrande, Presidente; Sebastián Busquets, Mesa Directiva y Nicolás Damián, Protesorero.

Por GS1 Uruguay, señores Juan Carlos Vázquez, Gerente Técnico y Herman Sagastume, Ingeniero.

Secretario: Señor Guillermo Geronés,

═══════II═══════

SEÑOR PRESIDENTE (Robert Nino Medina).- Habiendo número, está abierta la reunión.

SEÑORA REPRESENTANTE ARAÚJO (Fernanda).- Propongo empezar con la votación del archivo de algunos proyectos.

SEÑOR PRESIDENTE.- A lo que pide la señora diputada, sumaría analizar también si mantenemos la próxima reunión de la Comisión, que justo coincide con el día después de la próxima interpelación del 4 de octubre.

De acuerdo con el inciso segundo del artículo 147 del Reglamento, se va a proceder a la votación del archivo de los siguientes proyectos.

En primer lugar, se va a votar si se archiva la Carpeta N° 196/2020, "Servicios Básicos de Electricidad, Agua, Telefonía e Internet. (Se suspende la facultad de disponer el corte de los mismos a usuarios residenciales)".

(Apoyados)

——Se procederá a su archivo.

En segundo término, se va a votar si se archiva la Carpeta N° 143/2020, "Servicios de Difusión de Contenido Audiovisual. (Regulación)".

SEÑOR REPRESENTANTE MELAZZI (Martín).- Solicito que no se archive esta Carpeta N° 143/2020 y que, por tanto, siga para su tratamiento en la Comisión.

(Apoyados)

SEÑOR PRESIDENTE.- Acordamos que siga en tratamiento de la Comisión, entonces.

En tercer lugar, se va a votar si se archiva la Carpeta N° 2128/2017, "Economía Circular Sostenible. (Normas)".

SEÑORA REPRESENTANTE ARAÚJO (Fernanda).- Pido que no se archive este proyecto.

(Apoyados)

SEÑOR PRESIDENTE.- Así se procederá.

En cuarto término, se va a votar si se archiva la Carpeta N° 2094/2017, "Adquisición de Cemento Pórtland por parte del Estado. (Normas)".

SEÑOR REPRESENTANTE TINAGLINI (Gabriel).- Propongo mantenerlo en consideración.

(Apoyados)

SEÑOR PRESIDENTE.- No lo archivamos, entonces.

En quinto lugar, se va a votar si se archiva la Carpeta N° 2001/2017, "Eventos de Interés General que involucren Actividades Oficiales de las Selecciones Nacionales de Fútbol y Básquetbol. (Modificación del artículo 39 de la Ley N° 19.307)".

Solicito que se pueda mantener.

(Apoyados)

——No se procede a su archivo, entonces.

Corresponde poner a consideración el proceder con relación a la reunión del día siguiente a la interpelación.

(Diálogos)

SEÑOR REPRESENTANTE MELAZZI (Martín).- Solicito que, en caso de que pase de las 3 de la mañana la interpelación, se suspenda la sesión del miércoles.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

——Hay una nueva propuesta, que propone suspender la reunión de la Comisión del 4 de octubre, en virtud de la interpelación.

(Apoyados)

——Se suspende la reunión del 4 de octubre y pasan los temas para el día 11.

(Ingresa a sala una delegación de AUTE, Agrupación de Funcionarios de las Usinas y Trasmisiones Eléctricas del Estado)

——Damos la bienvenida a la delegación de AUTE, integrada por su presidente, señor Gonzalo Castelgrande, el integrante de la Mesa Directiva Sebastián Busquéis y el protesorero, señor Nicolás Damián.

Es un gusto estar reunidos hoy con ustedes. Tratamos de recibirlos lo más pronto posible. Los escucharemos con mucha atención.

SEÑOR CASTELGRANDE (Gonzalo).- Buenos días y muchas gracias por recibirnos con la celeridad del caso. Es un gusto estar presentes en la Comisión.

Queríamos compartir con ustedes un tema que está en la agenda pública. Seguramente ya se habrán interiorizado con el otro punto de vista. Nosotros expondremos el punto de vista del sindicato.

Desde hace una década venimos manteniendo una posición muy firme en torno al cambio de la matriz energética. Hemos hecho nuestras contribuciones, nuestros aportes, pero también nuestras críticas. En este caso en particular queremos hacer mención al Decreto N° 242 recientemente aprobado por parte del Ministerio de Industria, Energía y Minería, que tiene que ver con cambiar algunas reglas de juego del mercado mayorista de la energía eléctrica en nuestro país. Hace cerca de dos años que se venía manejando la posibilidad de la aprobación de este Decreto, después de varias idas y venidas dentro del Poder Ejecutivo y de UTE. Al final, se terminó aprobando este Decreto que, en base a una primera conclusión a la que hemos arribado, decidimos recurrir. Recurrimos el acto administrativo por ser nocivo para el interés general, por ir en contra del servicio público y por ser un Decreto que beneficia a medida a una minúscula parte de los clientes de UTE. Estamos convencidos de que va a perjudicar a la gran mayoría, a los clientes residenciales.

Pensamos que va en contra del interés general, porque beneficia solo a un espectro del 0,03 % de los clientes de UTE. Estamos hablando de los clientes de gran porte, clientes que, en este caso, con la nueva modificación del decreto, tengan más de 1.500 kilovatios de potencia contratada. El Decreto tuvo una variación, pero pensamos que no cambia su esencia. Reafirma los diagnósticos que teníamos como sindicato, cuando veníamos anunciando que solo iba a beneficiar a cerca de cien grandes empresas y que perjudicaría a más de 1.500.000 clientes que tiene UTE. Por eso nosotros recurrimos el Decreto, pidiendo su anulación, así como su suspensión hasta que se dilucide todo este diálogo social o debate público, poniendo este asunto en la agenda pública, y así saber a quién beneficia o a quién perjudica esta decisión.

Hecha esta introducción, queremos decir que este Decreto surge en un momento en que, después de muchos años, se realizó un cambio en la matriz energética, basado fundamentalmente en tres grande pilares: el Decreto- Ley Nacional de Electricidad del

año 1977, la ley de marco regulatorio del año 1997 y el acuerdo multipartidario del año 2008. En base a esta normativa, a estos acuerdos, es que a partir de 2008 la multipartidaria resuelve una política energética de largo plazo. Hasta ahí estamos de acuerdo. Nosotros hemos sido muy críticos después con la forma en que se procesó, porque nosotros queremos que la empresa pública compita, pero que compita en igualdad de condiciones. Ese es uno de los elementos que criticamos de este Decreto. También hemos hecho críticas en el período anterior por la forma en que se procesó el cambio en la matriz energética, ya que se dio todo el protagonismo al capital privado -fundamentalmente al capital privado a nivel internacional- y hoy, a raíz de esa situación, esta es la estructura económica que quedó montada a partir del cambio en la matriz energética: el 90 % de las energías renovables no convencionales que se instalaron en el país son de carácter privado y se otorgaron exoneraciones fiscales bajo muchas formas, llegándose a exonerar hasta el 90 % del impuesto al patrimonio y del impuesto a la renta de estas inversiones. El pueblo uruguayo, a través del Estado, de la UTE, hizo inversiones muy importantes en generación térmica, redes de alta tensión, en la reconversora de Melo, en poder dar una robustez al sistema -que no tenía- y encima de eso se hicieron contratos de compra de energía con estos generadores privados a largo plazo, a veinte o treinta años, en dólares fijos. Eso, obviamente, quedó montado. En esta situación UTE perdió la propiedad de lo que es la generación y ahora, con este Decreto, lo que nosotros denunciamos es que está perdiendo directamente el poder de compra, de lo que se llama el modelo monopsónico que teníamos. Si bien habíamos perdido el monopolio en la generación a nivel público, hasta ahora UTE tenía el monopolio de la compra.

Hecho este relato, vemos que hoy, con estas condiciones, se produce un *lobby* de las grandes empresas, tanto consumidoras como generadoras. Eso es lo que permite que salga un Decreto con estas características, que solo beneficia, como decíamos, a un grupo minoritario de nuestra sociedad y perjudica al resto. ¿Por qué decimos que beneficia a unos y perjudica a otros? El beneficio viene porque ahora, con el cambio de las reglas de juego, de asignar potencia firme a las energías renovables no convencionales, estas empresas, estos generadores privados, van a poder vender energía directamente a otros grandes consumidores privados. Lo que va a pasar es que tendrán ese negocio en el marco de una competencia sumamente desleal, porque es un mercado inventado, ya que ese negocio no va a reflejar los verdaderos costos que tiene y que implica generar la energía en nuestro país. Al poder comprar energía de forma libre a otras empresas, estos clientes ahora no van a pagar los costos que sí tienen que pagar los otros clientes de UTE, que generalmente somos los clientes residenciales, es decir, la gran mayoría. ¿Por qué esto? Porque los decretos que fueron promoviendo el cambio de la matriz energética tenían previsto que todos esos costos generados con el cambio de la matriz energética se iban a trasladar a la tarifa de los clientes de UTE pero, si estos ahora se convierten en clientes libres -así se les va a llamar-, van a dejar de ser clientes de UTE y, por lo tanto, no van a pagar esos costos y se van a ver beneficiados por la abundancia de energía -por ende por un precio bajo de la energía-, por tener una empresa pública fuerte y protagonista como UTE, que es la que termina bancando, en definitiva, bajo su responsabilidad, el garantizar la energía a todo el país y en asumir esos costos que estos grandes empresarios no van a pagar, quedando solita la UTE y el Estado uruguayo -por tanto, todos los uruguayos y uruguayas- pagando esos costos que, como decíamos, se van a trasladar a las tarifas.

Según nuestro diagnóstico, cerca de cien empresas de gran porte pueden, que constituyen casi 25 % de la demanda de UTE, en el mediano plazo -esto no es algo instantáneo, porque en esto de la energía siempre hay que ver las perspectivas en el

largo plazo-, se pueden estar yendo, con lo cual la empresa pública perdería esos clientes. No hay empresa en el mundo -en el ámbito público ni privado- que pueda soportar perder a sus mejores clientes y no hay empresa en el mundo que no defienda esta competencia que tendría que estar defendiendo la dirección de UTE y también el Estado uruguayo, a través del Poder Ejecutivo, para que pueda competir en igualdad de condiciones. No podemos entender, como trabajadores públicos -que tenemos la camiseta puesta de la UTE y nos tenemos fe para competir-, que no se defienda a la empresa pública, al punto de que pueda perder a sus mejores clientes y, encima, que se salga a decir que eso está bien, ya que fomenta la competitividad. Esa competitividad para UTE no es tal, porque -volvemos a decirlo- asume todos los costos, todas las inversiones. El Estado uruguayo financia y subsidia las inversiones de privados que van a venir a competir con el propio Estado uruguayo, cosa muy contradictoria. Imaginemos otra situación, por ejemplo un mercado de refrescos, que Coca Cola y Pepsi subvencionen a una tercera empresa para que esta compita en el mercado en el que ya están instaladas. Sería irrisorio, sobre todo en un marco de pensamiento de un mercado liberal común, como lo entendemos. Bueno, acá lo que está pasando es que la empresa pública no tiene condiciones para competir y respalda, por medio de exoneraciones e inversiones, a estos competidores.

¿Por qué decimos que UTE no tiene garantías y no le dan las condiciones como para competir? Porque cuando UTE hace sus inversiones no son declaradas de interés nacional, porque UTE tiene un criterio de caja y un espacio fiscal fijados por el Poder Ejecutivo. En consecuencia, UTE no puede amortizar, como sí pueden hacerlo los inversores privados, en veinte o treinta años, sus inversiones. Para eso hemos hecho propuestas como sindicato de cambiar el manual de cuentas públicas, para poder desarrollar las empresas públicas como se debe.

UTE tiene que garantizar la energía en todo el país. Hemos comunicado públicamente que hay un primer ejemplo en que una empresa como Coca Cola contrató con un parque solar. ¿Qué va a pasar en la noche? ¿Quién le va a brindar la energía a esas empresas que, con los contratos a nivel de energías renovables, tanto eólica como solar, no puedan brindar en buena parte del día, del mes o del año las energías que estas empresas requieren? ¿Qué es lo que va a pasar? Seguramente sea UTE la que nuevamente respalde con su energía, con el sistema interconectado, con la fortaleza que le impregna a nuestro sistema, a esos contratos que compiten con UTE. Acá vemos situaciones que, si empezamos a desmadejar un poco, siguen apareciendo. No nos daría el tiempo que nos están brindando como para ahondar en todos los aspectos de este tema, que lo sabemos complejo y que viene de muchos años. Es un tema esencial, porque estamos hablando de la energía -nada más y nada menos- y de lo que hoy pesa, no solo en Uruguay sino en el mundo.

En resumen, queremos dejar establecido que somos muy críticos con este Decreto. Lo hemos recurrido legalmente. Ahora corre un plazo legal de 150 días para que el Poder Ejecutivo se pueda expresar sobre este recurso. En el caso de que el Poder Ejecutivo no dé una respuesta acorde, no lo podamos sensibilizar y hacerle cambiar de opinión o al menos colocar estos elementos de juicio en el debate público, seguramente continuaremos en el TCA con este recurso, porque pensamos que tenemos fundamentos suficientes y necesarios. También tenemos la autoridad, como sindicato, con más de setenta y cuatro años defendiendo a la empresa pública, y coherencia: desde hace una década veníamos anunciando que esto podía pasar y lamentablemente pasó. Hoy el Estado está perdiendo el control sobre los recursos energéticos a partir de este avance que se está dando con este Decreto.

Como sindicato queremos ser coherentes con lo que venimos diciendo desde hace ya muchos años, con las críticas que hemos tenido y también con los aportes que seguramente ya les hemos hecho llegar.

Muchas gracias. Esta ha sido una primera introducción. Nuestra exposición ha sido larga y les pedimos que nos disculpen, pero los temas a veces resultan complicados. Si tienen alguna pregunta, estamos a las órdenes.

SEÑOR REPRESENTANTE TINAGLINI (Gabriel).- Es un gusto recibirlos en la Comisión.

Sin lugar a dudas, este tema tiene dos puntos de vista, uno político, concretamente, y otro técnico. Acá estamos hablando de dos decretos, uno del 8 de agosto de 2023 y el otro del 24 de agosto de 2023, con algunas modificaciones. ¿En base a qué se hacen esas correcciones? ¿A raíz del planteo del sindicato?

No sé si ustedes tendrán los números acerca de cuánto impactaría negativamente esto en los montos de dinero del ente estatal; es decir, cuánto significaría en los recursos la pérdida potencial de estos cien clientes, que implican un 25 % de la demanda, y si UTE tiene previsto equiparar esa pérdida a corto, mediano y largo plazo.

Otra pregunta -para ser más concretos en el tema- tiene que ver con algo que no me quedó claro -creo que en este sentido hay aspectos técnicos- y es si este decreto también habilita a los parques que ya están instalados, con las reglas de juego establecidas de antemano, o refiere a nuevos parques que se van a instalar y poder vender entre empresas privadas.

Quisiera saber qué pasa con otro tema, porque si bien hay parte de la generación que UTE compra, en base a esto, también está todo el tendido y la distribución, que sí es de UTE. ¿Qué pasa con ese tema?

Mientras ustedes hablaban yo comparaba esta situación con lo que pasa en Antel con la fibra óptica: el Estado hace toda la inversión y después posibilita beneficios a empresas privadas que van a competir contra el ente. Esta es otra de las preguntas. Quisiera saber cómo está establecido eso y si se tiene que hacer toda la inversión desde cero.

Ustedes también decían que acá hay beneficios fiscales fuertes para empresas que vienen a instalarse, y una cosa es que les compre UTE, porque más allá del beneficio concreto del negocio estamos facilitando toda la instalación de esas inversiones. ¿Se entiende la pregunta?

Estaba leyendo algunos argumentos del decreto que no tienen sustento; no sé qué opinan ustedes. Nunca estuvo en riesgo el suministro de energía por parte de UTE, a no ser por algún tema climático u otro evento, ya que hoy por hoy todo lo que significó la reconversión asegura el suministro -tal como decían ustedes- durante 24 horas los 365 días del año. No hay una amenaza -como en su momento hubo- de que quedemos solamente dependiendo de energía térmica o hidroeléctrica, porque la matriz cambió sustancialmente.

Escuché a la presidenta de UTE responder a un periodista que le preguntó cómo pensaba contrarrestar la situación o recuperar esta pérdida y decía que eso se basaba en el consumo de los hogares con la tarifa multihoraria. ¿Cuánto mueve eso la aguja? Por eso les pregunté acerca del monto que se perdía, para ver si realmente hay una política o una estrategia para equiparar la pérdida que se va a producir de esta manera. Quisiera saber si hay una planificación al respecto.

Tal vez tenga más preguntas, pero creo que esto da para arrancar.

SEÑOR REPRESENTANTE MELAZZI (Martín).- Saludo a la delegación.

He estado estuchando muy atentamente y por supuesto que hay que trabajar a fondo en el nuevo decreto para poder compararlo y comprender lo que el presidente de AUTE mencionó. Me gustaría tratar de contextualizar un poco este tema porque, en definitiva, creo que el país todo, y en su momento la mayoría de los legisladores, entendió que había que llevar adelante una política pública de diversificación de la matriz energética, ¿verdad? Eso fue posible gracias a incentivos y subsidios a los privados para que llevaran adelante la generación de corriente eléctrica a través de energías sustentables. Corríjanme, pero hoy el 98 % de la energía eléctrica -no del total de la matriz energética- se genera a través de la energía sustentable. Eso posiciona al Uruguay en un lugar muy privilegiado a nivel regional. Quienes llevaron adelante las principales inversiones fueron los privados. Para llevar adelante estas inversiones UTE hizo contratos con privados -muchos de ellos están venciendo a la fecha de hoy- pagando el kilovatio prácticamente el doble de lo que cuesta actualmente. Ese costo lo asume UTE y, en definitiva, lo asumen todos los uruguayos. Ese es el costo por el que muchas veces aquellos que son generadores de fuentes de trabajo -de las cuales nosotros somos defensores-, que son los privados, dicen que Uruguay es uno de los países más caros en cuanto al precio del kilovatio.

Hay un aspecto que no me queda claro a partir de la exposición, porque por lo que yo entiendo el decreto establece que quienes son generadores de energía eléctrica -según lo que ustedes dicen- podrán comercializar con otros clientes de cierto porte. Pero siempre es bueno aclarar que quien suministra la energía eléctrica a los ciudadanos es UTE. Esta es la primera pregunta, porque no me quedó claro si ustedes están dando a entender que también quienes generan energía eléctrica van a ser los comercializadores, y a la vez se está diciendo -y eso no se puede- que van a llegar al hogar; creo que eso no fue lo que se quiso decir.

En segundo lugar, yo estoy a favor de las empresas públicas y entiendo que pueden competir; estoy a favor de Antel y he sido un firme defensor de esa empresa, que hoy compite con empresas privadas, pero gracias a eso las tarifas de ente han podido bajar, y gracias a la competencia podemos tener una empresa firme y robusta. Por lo tanto, pensar que los principales clientes de UTE, que son estos cien, se van a perder automáticamente, yo personalmente no lo comparto. Sí comparto que habrá que tener una estrategia diferente para que UTE pueda ser atractiva a fin de que esos generadores de energía vuelquen el excedente -o no excedente- a la red de UTE.

Dicho esto, la otra pregunta que quiero hacer se debe a que el presidente de Aute dijo que esto beneficia solamente a unos pocos y va a perjudicar a un millón y medio de usuarios de UTE.

Hace muchos años -si mal no recuerdo- UTE importaba energía eléctrica porque, básicamente, la energía hidráulica era su principal fuente generadora. Hoy por hoy, no solamente se sustenta con las energías renovables, que creo que significan el 47 % del total de la matriz energética, sino que también tiene excedentes, al punto de que en el día de ayer vi en las noticias que se comunicó que estamos pudiendo exportar energía, por el hecho de que tenemos más caudal de agua. ¿Qué quiero decir con esto? Que si bien entiendo la preocupación de ustedes, la forma en que se comunica también tiene que contemplar a todas las otras partes. ¿Por qué? Porque la mejor forma de generar trabajo es que las empresas tengan un costo de funcionamiento bajo, ya que nadie va a venir a invertir al Uruguay cuando el costo de la energía, por ejemplo, de los hermanos paraguayos, es bastante inferior a la nuestra. Uruguay tiene la particularidad de ser un

país que jurídicamente es confiable, que tiene sindicatos fuertes y respeta las decisiones, pero también hay que entender que si ahora al generador se le da la posibilidad de ser el comercializador -pido que me corrijan, de no ser así-, que a su vez le va a poder vender a algunas empresas de cierto porte -no lo tengo bien claro-, bienvenida la competencia. Yo siempre digo que el que siempre tiene la capacidad de ser el mejor competidor va a ser UTE, tal vez con reformas, con tecnificación, con modernización, pero creo que la empresa estatal -de la cual soy defensor, por ser colorado y batllista- puede quedar en una posición no de tanta comodidad, pero sí de vigilia para competir con estos nuevos competidores que se estaban mencionando.

Muchas gracias.

SEÑOR CASTELGRANDE (Gonzalo).- Muchas gracias por las intervenciones y las preguntas; refieren a muchas cosas. Tal vez no sea muy ordenado en las respuestas, pero voy a tratar de seguir cierto orden.

En cuanto a lo que decía el diputado Melazzi, obviamente, como en toda ley, en todo decreto, en toda gestión que se hace, hay un componente técnico y un componente político; inclusive, acá también hay un componente jurídico. Nosotros, desde el punto de vista político, como sindicato, hemos sido defensores del cambio de la matriz energética en el sentido que el diputado mencionó, en cuanto a que hubo un cambio en la forma en que se genera la energía, mucho más amigable con el medioambiente. Está claro que el Uruguay tenía una necesidad, directamente; en primera instancia no fue tanto. Recordemos que cerca de 2003, 2004 y 2005 tuvimos muchos problemas de abastecimiento de energía y hubo que recurrir a invertir en nuevas fuente de energía porque, indudablemente, el país lo necesitaba. Hoy salimos de esa situación -con toda el agua que pasó bajo el puente- y pasamos a tener -como bien se ha mencionado varias veces, y así lo hizo el diputado Melazzi- hasta excedente de energía. Todo eso nosotros lo vemos bien, así como la robustez que se dio en la complementariedad de las fuentes térmicas e hidráulicas, como respaldo real, como potencia firme real, al igual que la complementariedad con las energías renovables, que pueden cubrir un porcentaje de la demanda durante ciertas partes del día. Todo eso lo vimos bien; lo que vimos mal -en esto sí capaz que podemos discrepar, y no es una discrepancia con este decreto- es que, lamentablemente, entregamos todo el protagonismo. Al final, la protagonista de todo esto termina siendo la UTE, pero sin duda quedó la sensación que mencionó el señor diputado en cuanto a que las grandes inversiones las hicieron los privados y que ellos fueron los protagonistas de este cambio. Nosotros tenemos muchas discrepancias con respecto a eso, porque estamos convencidos de que todo ese cambio no se hizo en un marco de competencia, como se podría haber hecho. Lamentablemente, lo que se hizo no fue en un marco de competencia. De hecho, el marco regulatorio del año 1997 ya preveía un marco de competencia y se decía que por medio de ella se iba a desarrollar un mercado mayorista. Tuvieron que pasar muchos años y cuando se resolvió el cambio de la política energética y la política energética de 2030 a 2050, por medio de subsidios, de incentivos y de muchísimas generaciones fiscales, así como por medio de una empresa pública fuerte, protagonista, recién ahí se desarrolló lo que estaba previsto que se debería haber desarrollado por medio de la competencia. Hasta que no se le dieron muchas condiciones al capital privado -esto pasó en el mundo- no hubo un desarrollo por medio de la competencia clásica de un mercado clásico, de oferta y demanda, de costos y de rentabilidades; no se desarrolló de esa forma el cambio de la matriz energética en nuestro país. Entonces, tomando en cuenta cómo se desarrolló, nosotros pensamos que hoy en el mundo hay nuevas lógicas acerca de cómo se expresa la relación entre el capital público y el capital privado. Hoy, a diferencia de lo que pasaba en otras épocas, a través del capital público, en el caso uruguayo a través de empresas públicas, se termina

garantizando la rentabilidad del capital privado por diferentes vías; los contratos PPA son un claro ejemplo, así como las inversiones que llevan energía. Eso se les garantizó. Se fue a pedir un préstamo al exterior, con muy buen nivel de interés, porque UTE estaba bien catalogada y Uruguay tenía muy buena visión a nivel mundial, se amortizaron las inversiones con exoneraciones hasta el 90 %, se les garantizó la venta, o sea la demanda, porque se les compra toda la energía que generen y aún la que no generen -se le paga-, y por si fuera poco lo que hace la UTE -como invirtió en Punta del Tigre, en una planta de ciclo combinado y en las redes de alta tensión- es invertir en la parte del negocio que es menos rentable, para justamente dar esa robustez que todos estamos convencidos de que por ley UTE tiene que garantizar, que es el acceso a la energía a nuestro pueblo. Entonces, con este combo y con este análisis nosotros pensamos que esto es una continuidad de esas situaciones.

Paso a responder algunas de las preguntas realizadas.

Primero, esta modificación del decreto, en particular, no modifica lo esencial de su primera versión, porque en definitiva lo que hace, en realidad, es consolidar el diagnóstico que teníamos. Volvemos a decir que estamos de acuerdo en que esto no se va a hacer de la noche a la mañana, pero sí hay cerca de noventa, cien o ciento diez potenciales clientes -rondan los cien- que se puedan estar afiliando a esta condición de clientes libres que el decreto permite.

Hay un elemento muy importante, que también viene de la mano de este decreto, que tiene que ver con todo el paquete que establece cómo garantizamos la rentabilidad, y la empresa pública banca los costos y la pérdida. De la mano de este decreto el año pasado salieron dos decretos relacionados con el cobro de los peajes, por el uso de las líneas de alta tensión. Es claro que si hay un gran consumidor en un lugar y otro gran generador en otro lado, uno va a comprar energía y el otro va a venderla y, obviamente, esta no se puede llevar en una bolsa; tiene que pasar por las líneas de alta tensión. Para eso estaba estipulado, desde hace muchos años, el cobro por parte de UTE de un peaje a ese negocio. Lo que sucedió el año pasado fue que aun con un informe técnico de la Ursea, en el cual la fundamentación demostraba que los costos -producto de la pandemia y de otras situaciones- habían subido más de un 50 % -relacionados con los costos de la electricidad, el precio del hierro y un montón de indicadores que allí se marcaban-, el propio Poder Ejecutivo resolvió bajar el precio; subieron los costos, pero bajó el precio de lo que se cobra por el uso de peajes, de las líneas. Se les rebajó cerca de un 20 %, lo cual ya estaba preparando -suponemos nosotros- lo que estaba por salir en este decreto, que cierra el círculo, porque si yo doy todas las condiciones y a su vez después te libero -con todas esas condiciones y costos que no pagaste una vez que instalaste tu negocio-, vas a poder comprar y vender una energía a un mercado que está sustentado por la empresa pública y también te rebajo los peajes que yo tengo que cobrarte por el uso de mis líneas, es un negocio redondo.

Seguimos respondiendo otras preguntas. Creo los dos diputados que hicieron uso de la palabra fueron por el mismo camino en cuanto a la incertidumbre de si este decreto abarca lo que ya está instalado, que se hizo con otras condiciones, con otros precios y otras situaciones. Obviamente, no es lo mismo lo que vale hoy la energía en el mercado uruguayo, después de todo lo que se hizo con el cambio de la matriz energética, y lo que valía antes. Parece que eso no se toma en cuenta, y sí aplica para generadores y empresarios que ya fueron beneficiados por medio de inversiones que hicieron durante el cambio de la matriz energética.

De hecho, por ejemplo, Coca- Cola -que tuvo uno de los primeros contratos de cliente libre que se generó- con la empresa Atlántica -que es internacional y ya tiene tres

parques eólicos instalados en el país que fueron producto del cambio de la matriz energética y, por tanto, se beneficiaron de todo lo que ya mencioné- ahora está instalando un parque solar que también está siendo beneficiado por medio de exoneración de inversiones, Comap, etcétera, al igual que los tres parques anteriores. La gran diferencia -que queremos instalar dentro del debate honesto, sincero y con argumentos- es cuál sería el argumento ahora, a diferencia del utilizado en un momento de crisis como el que decíamos, por el cual estuvimos al borde del apagón y por eso hasta podemos tal vez no estar de acuerdo, pero sí comprender por qué se hicieron las exoneraciones fiscales a esos inversores para garantizar la demanda; cuál es la gran explicación de por qué hacerlo ahora, cuando tenemos excedente de energía, cuando esos empresarios ya están instalados en el país y vuelven a expandir su negocio, ahora ya directamente compitiendo con la empresa pública. Entonces, por un lado el Estado los exonera y, por otro, compiten con él.

También nos preguntamos qué va a pasar cuando esta empresa Solar no le pueda brindar energía en la noche a Coca- Cola, que está produciendo en su turno nocturno. ¿Qué estaría pasando en ese momento? Ahí aparece de vuelta papá Estado -acerca del cual a veces hay mucha discusión y estigmatización sobre las empresas públicas- a respaldar un negocio que no es nuestro.

Con respecto a los riesgos de suministro debemos decir que esa situación es real, porque nosotros pensamos que las energías renovables no convencionales no son potencia firme; no pueden ser potencia firme como para que se pueda garantizar el suministro las 24 horas los 365 días del año con un parque eólico que funciona con energía eólica. Tenemos muchos problemas de firmeza en esa energía que es claro que depende del viento; no tengo que ser mucho más explícito en esto. Lo mismo sucede con la energía solar, ya que cuando está nublado durante el día o en la noche no tenemos esa energía disponible. ¿Cómo se puede asignar potencia firme? Además, esto no lo argumenta el decreto; no hay argumentación en este sentido; eso nos parece poco serio. Está claro que ahí sí hay decisiones políticas que tienen que ver, justamente, con que ahora el negocio pueda ser aún más rentable para estos privados.

En cuanto al tema tarifario hay todo un asunto que daría como para venir otro día, pero no quiero esquivar las preguntas. Nosotros tenemos un estudio al respecto. Como sindicato tenemos varios estudios a nivel tarifario, pero sincera y honestamente debo decir -esto no es contra ustedes- que a veces hay como un juego de deslegitimar o hasta despreciar las opiniones del movimiento sindical, pero nosotros hemos tratado de ser muy serios y responsables en todas nuestras argumentaciones. La empresa CEI Ingeniería, que puede ser una empresa de referencia a nivel eléctrico en nuestro país, saca generalmente estudios y dice que a nivel industrial tenemos una tarifa que pelea a nivel competitivo; estamos dentro del rango de las tarifas que tiene América Latina, e inclusive la nuestra es más barata que en otros países, pero a nivel residencial tenemos una de las tarifas más caras y más elevadas de toda América. Esa es una realidad. Nosotros, como sindicato, también tenemos estudios que demuestran claramente que a nivel general -estamos hablando de promedios- a los grandes consumidores -a quienes nos estamos refiriendo-, es decir empresas de gran porte y grandes superficies, en promedio, pagar su tarifa les cuesta 0,4 %, después de su valor bruto de producción; ese es el esfuerzo que hacen los empresarios, en promedio; obviamente, si vamos a seleccionar ramas de actividad podemos tener algunas diferencias. En los hogares, en promedio -porque no podemos comparar un percentil 1 con un percentil 9 o 10; no todos los hogares tienen los mismos ingresos-, la tarifa residencial le cuesta a la familia cerca de un 7 % o un 8 % de sus ingresos. De esta manera, estamos hablando de cuántas veces más le está costando hoy a la familia uruguaya pagar la tarifa.

¿Qué queremos decir con esto? ¿Que hay que subirle la tarifa a los empresarios? No, pero indudablemente nosotros decimos que ya ha sido beneficiado por medio de este cambio en la matriz energética -por diferentes situaciones, y por la tarifa también- un componente de la sociedad y no todo el resto. Es muy discutible cuál ha sido el beneficio real que han tenido las tarifas residenciales hasta ahora; es discutible, está en debate y no hay una única visión.

Con respecto a nuevos clientes, nuevas inversiones y la perspectiva de futuro, en la que indudablemente nosotros pensamos, tenemos que decir que nosotros queremos que UTE compita. Nosotros queremos que UTE compita; lo volvemos a decir. Pero esto no es una competencia, y discrepamos en cuanto a que este decreto fomente la competencia. Realmente queremos que UTE compita, pero en ese debate acerca de la fundación de UTE -basta leer los debates entre colorados y blancos de ese momento; obviamente, sin ponernos la camiseta política de ningún partido político, porque Aute nunca se la pone; ustedes han visto las posiciones del sindicato desde hace más de una década y saben a qué nos referimos- indudablemente nos vamos a afiliar más a la posición colorada que a la blanca, y queremos afiliarnos porque, lamentablemente, hoy se dan los mismos debates. Este debate es la pugna por una empresa política fuerte, protagonista, con un rol de desarrollo del país, o una empresa pública a disposición de otros intereses. Ese es el mismo debate que tenemos hoy con este decreto. Por eso nos importa mucho esta situación.

Acerca de las nuevas inversiones ponemos en cuestión varias cosas. En cuanto al nuevo proyecto de la ruta del hidrógeno verde nosotros vemos con mucha preocupación que UTE está quedando afuera del negocio. Se nombra poco a UTE, ¿no? Tratamos de ser responsables y leer al respecto, y hemos recibidos los documentos de las autoridades y escuchado noticias de prensa y entrevistas, es decir que tratamos de informarnos, pero realmente hemos sentido poco a UTE en la lógica de esta nueva ola -como se le llama- de un cambio de la matriz energética. ¿Por qué es eso? Indudablemente, va a estar complicado que la UTE tenga la posibilidad de captar nuevos clientes, nuevos modelos de negocio, nuevos procesos comerciales que nos permitan llenar el agujero que nos van a dejar estos grandes clientes que se van a estar yendo. No hay margen en nuestro país; no hay mucha vuelta con esto, a no ser que tengamos alguna predisposición ideológica y que no vayamos al argumento real, poniendo de antemano -no queremos hacerlo- prejuicios ideológicos con la empresa pública. ¡Déjennos competir! ¡Declaren a la UTE de interés nacional en sus inversiones! ¡Cambiemos el manual de cuentas públicas y vayamos al manual de devengado para que la UTE pueda hacer inversiones en las mismas condiciones de los privados!

No nos olvidemos en cuanto a la línea de alta tensión que hoy tanto festejamos, y que hoy va a ser usada -si no este negocio no podría haber sido-, que en el año 2015 nuestro sindicato realizó un conflicto -a veces nos dan palo por esas cosas- para mantener la línea de alta tensión. Hoy se está terminando de instalar el Anillo Norte, la estación de Chamberlain y con respecto a todas las líneas de 500 y 150 kilovatios que se están terminando de instalar, nuestro sindicato hizo un conflicto para que quedaran en manos de UTE. En el año 2015 había una restricción de inversión; las inversiones de UTE se cortaron a la mitad -también criticamos esos recortes; eso no es de ahora tampoco- y, lamentablemente, no había espacio fiscal para hacer todas las inversiones que se requerían. Las líneas de alta tensión quedaban afuera. Hago esta referencia porque hay que tener memoria: gracias a eso hoy estos privados van a poder hacer estos negocios.

Resumo -para no seguir aburriendo con cosas que capaz que ya hemos dicho-, nosotros queremos competir, pero debemos tener las mismas condiciones. Para que se

fomente la competencia real, no puede estar socavada con una competencia totalmente desleal, con un mercado ficticio, inventado, del que solo se apropien de sus beneficios, y los costos los termine pagando la empresa pública que, a su vez, no la dejan competir en ese mercado de la forma en que debería.

Para los futuros negocios queremos ver a UTE nuevamente como protagonista del nuevo avance sobre el hidrógeno verde. Queremos ver cuál va a ser el espacio que le va a quedar a UTE después de instalar -yo escuché un número que, para quienes estamos en el rubro, cuando se habla de esas magnitudes nos asusta- cerca de 20 gigas en energías renovables, de cara a la generación de hidrógeno verde.

¿Qué va a pasar cuando toda esa potencia que se está anunciando, que se instalará para producir hidrógeno verde, no cuente con los modelos de negocio acorde y, por momentos, no tenga que producir hidrógeno verde? ¿Otra vez va a salir UTE a comprar esa energía excedente? ¿Otra vez va a salir UTE a respaldar con contratos y a garantizar la rentabilidad de esos parques que, supuestamente, se van instalar para generar hidrógeno verde?

Estas son muchas preguntas que tenemos y recibimos pocas respuestas, por eso no nos vamos a meter en ese tema, porque no nos gusta hablar sin argumentos. Tenemos más dudas que certezas con esta nueva política energética.

Creo haber entrado en varios temas; me quedó una repregunta del diputado, que no entendí -me la anoté aquí-, que tiene que ver con el tema de la comercialización. No comprendí bien a qué se refería con la pregunta.

SEÑOR REPRESENTANTE MELAZZI (Martín).- Voy a ser breve; agradezco la exposición: ha sido muy clara.

Está claro que como funcionarios de UTE, la mayor preocupación de ustedes pasa por el desafío, las transformaciones, los nuevos cambios. Eso pasa en todos los sectores. En verdad ni siquiera sabemos cuál va a ser la energía del futuro. Sin duda el hidrógeno verde va a ser un medio de combustión muy importante; esto también preocupa muchísimo a los funcionarios de Ancap.

Por lo que dijo el invitado hay una empresa, Atlántica, que ya tiene ese modelo de negocio: genera la energía y se la vende a la empresa Coca Cola. Me da la impresión que este decreto viene a transparentar lo que ya existe, generando nuevamente -como decía- cierta incertidumbre, porque habrá nuevos competidores que tendrán la posibilidad, no solamente de generar, sino de vender, de comercializar a estas grandes empresas.

Me parece que hoy el modelo de negocio pasa por lo que esas empresas generan y vuelcan a la red de UTE, en general, pero puntualmente hay algunos otros casos. Ahora aparentemente va a haber bastante más casos, porque este decreto así lo establece.

De todas maneras, siendo uno generador de energía, UTE siempre va a tener la posibilidad de ofertar un precio que le sirva de acuerdo a sus necesidades. Esto quiere decir que si el que es generador de energía está dispuesto a vender a US$ 30 el kilovatio, por supuesto UTE tiene la posibilidad de pagar ese precio, pagan algún dólar más, y garantizar que el total de la producción de esa empresa generadora de energía, se vuelque cien por ciento a la red de UTE.

Me da la impresión de que este nuevo modelo, este desafío existente, genera esa incertidumbre para los trabajadores de UTE. Yo auguro que a UTEle va a ir bien en las nuevas direcciones, ya sea de este gobierno, como de los próximos. El mundo ahora está

hecho para remendarse; hay que ir pensando cuáles van a ser las nuevas generaciones de energía.

Saludo que ustedes estén preocupados por esta situación, porque es inminente que el mundo va hacia ese lado. Sí debemos trabajar en generar energía cada vez más barata, que efectivamente llegue al que menos tiene, a precios bien bajos. Eso es lo más importante, y no ser tanto generadores de caja -que por supuesto que es necesario para hacer inversiones- para una renta general; después esos dineros, a veces con el esfuerzo de ciertas empresas estatales, terminan destinados con malas inversiones que generan perjuicios; ya hemos tenido este tipo de antecedentes hace muchísimos años.

Finalizo por mi parte, señor presidente; muchas gracias a los invitados por la exposición muy clara.

SEÑOR REPRESENTANTE TINAGLINI (Gabriel).- Una de las preguntas era si se tenía estimado el monto de dinero que dejaría este negocio, por lo menos un aproximado.

(Diálogos)

——Esto no deja de ser menor porque el tema es cómo va a cubrir UTE eso que potencialmente puede perder.

Por otro lado está el tema del negocio. Todos sabemos que hoy por hoy UTE le está asegurando a los generadores la compra de energía; no es que esté sobrando energía o que quede sin ganar ese emprendimiento, vendiéndole a UTE. UTE asegura ese pago. Supuestamente con esta competencia, el mismo generador le puede vender a un privado. No me cierra ese interés: siendo que tiene asegurado a un ente estatal, donde hay seguridad de pago, ¿por qué venderle a alguien que se va a instalar y que le va a querer comprar más barato?

No recuerdo si esta discusión ya se instaló con uno de los artículos de la LUC o en la ley de presupuestos. El tema era entre UPM 1 Y UPM 2; se quería hacer la interconexión porque son las mismas empresas generadoras. Ahí habría un uso dentro de la empresa y sí se estaría cobrando el peaje -del que hablan ustedes- por usar el tendido. Obviamente, si tienen que encarar el costo de hacer todo el tendido nuevo, el negocio tampoco les sirve.

En definitiva, ¿cuántas situaciones de peaje se están pagando? ¿Cuántas empresas están operando en base a este tema? Capaz que desconocemos esto y se está dando en la realidad.

Lo otro tiene que ver con el punto de vista jurídico. Si ya están los contratos hechos a veinte años, asegurando la compra, si ustedes me dicen que eso se puede modificar y, de un día para otro, lo que se le debe destinar a la UTE se le destina a un privado, ¿cómo afecta este cambio de reglas de juego desde el punto de vista jurídico? Además, este cambio introduce la inseguridad en el sentido de si UTE va a tener la energía cuando la necesite. Después de tres años de seca, ¿quién asegura que ese cliente te tenga que vender cuando tú lo necesites?

Otra pregunta: ¿estos clientes también pueden exportar?

SEÑOR CASTELGRANDE (Gonzalo).- Con respecto a los desafíos, nosotros queremos hincarles el diente. No entendemos a la empresa pública como otros: nosotros somos muy defensores de ella porque -más allá de todas las diferencias que podamos tener en los distintos niveles -de dirección, gerencial, de los operarios, administrativos, ingenieros, en fin: cualquiera de los que estamos en UTE- existe el lema de hacer las

cosas bien. No digo esto porque trabaje ahí: lo he aprendido en todos estos años que estoy.

Nuestra preocupación, sí, es por UTE, porque estimamos que va a tener una pérdida de cerca de US$ 50.000.000 anuales por estos clientes que se van a ir en un mediano plazo. Nuestra mayor preocupación no es solo por esas pérdidas de UTE sino por la gente. Volvemos a insistir en que nosotros como funcionarios públicos, como empresa pública, nos debemos al servicio público con la gente. Nuestra mirada no va a estar solo en los trabajadores y en las trabajadoras de la UTE como empresa pública, sino en cómo eso repercute en el servicio que brindamos con la gente. Eso es lo más complicado que vemos aquí y esas son las consecuencias mayores.

Lamentablemente, ese pérdida que va tener UTE -no es porque lo digamos nosotros, sino los decretos de promoción de inversiones de las energías renovables y los decretos que vinieron con el cambio de la matriz energética-, todos esos costos, se van a trasladar a las tarifas de los clientes. Eso lo decían estos decretos.

En cuanto a la pregunta sobre la comercialización, claramente estos clientes como la Coca Cola -que van a pasar a ser clientes libres y le podrán comprar energía a cualquier otro generador- no van a recibir estos costos, porque no van a ser más clientes de UTE. Entonces, estos grandes empresarios van a quedar como clientes libres, y en UTE quedará un conjunto de clientes, que técnicamente se les podría llamar cautivos -vamos a decirlo así- que somos todos los clientes residenciales que no vamos a poder ir a comprar energía a otro lado. Entonces, ¿qué pasa con esa situación? Indudablemente, el costo solo van a recibirlo algunos; la gran mayoría.

Con respecto al precio de la energía, está claro que hay una diferencia muy grande, y yo mencionaba el tema de los peajes. En cuanto al cálculo de las líneas de UTE, si tuviera que trasladar el costo real de su sistema operativo, capaz que tendríamos que estar trasladando cerca de un 70 % a las tarifas. Respecto a ese cargo fijo, a esa potencia contratada y a todo lo que figura de forma fija, quizás tendríamos que estar trasladando un 70 %. Como hay empresa pública, ese 70 % no se traslada. Por algo la energía vale lo mismo en Rivera que en Montevideo. Tenemos una empresa pública y por eso es el mismo precio de la energía.

Seguramente en el mercado hoy la energía esté valiendo de US$ 0 a US$ 30, de US$ 0 US$ 20 y la UTE está comprando energía por US$ 70. Esa diferencia, ¿quién la va a pagar? Ahí aparecen otras propuestas, como pasa en Brasil o en otros países que ya han avanzado sobre estas situaciones: se establece una tarifa, un cargo que se le pone a todos los integrantes del sistema para compensar esa diferencia, a fin de que los costos no los paguemos solo los hogares residenciales y los clientes que quedemos en UTE.

Por último, cuando hablamos de la competencia, no olvidemos -ya viene del presupuesto del 2020; después apareció también en la LUC y en los instructivos de la OPP- la exigencia que se le hace a las empresas públicas respecto a la diferencia entre la ganancia que debe tener y la rentabilidad sobre el patrimonio. Si el Poder Ejecutivo y el Uruguay resuelven condicionar a UTE y generarle pérdidas, es muy difícil que después le den los números como es debido, aun haciendo todo lo que tiene que hacer, aportando a rentas generales -obviamente tenemos toda una discusión en este sentido-, aportando vía exoneraciones a otros empresarios, vía tarifas. En fin, hay un montón de cosas que se dejan de recaudar por parte del Estado que lo asume como tal.

Para redondear, nuestra preocupación está en la gente; hay que transparentar un montón de cosas.

Pensamos que no va a haber posibilidad de que UTE suplante con nuevos modelos de negocio los clientes que se le van. En definitiva, va a tener pérdidas que serán trasladadas al pueblo, a las familias uruguayas y eso es lo que más nos preocupa y sobre lo que queremos alertar.

Queremos que cuando se hable de competencia se aclare de qué se está hablando y que no se pongan eslóganes. Cuando se dice que este va a ser un beneficio para todos, que se aclare de qué se está hablando; y cuando se hable de quién va a pagar lo que no paguen estos empresarios, también sería bueno que se aclare a qué nos estamos refiriendo.

Muchas gracias.

SEÑOR REPRESENTANTE TINAGLINI (Gabriel).- Voy a ser bien breve.

Sabemos todo lo que está pasando con el recorte de inversiones a nivel público en todos los entes y con el tema de los recursos humanos. ¿Cómo ven ustedes que se podrá enfrentar una competencia de estas características con esas limitantes? Cuando se generó energía, que se exportó, habiéndose debido traducir la rebaja al costo del hogar, se la pasó al combustible. Y con todo ese tema de fondo, hoy por hoy, de un día para el otro, los ponen en la cancha a competir con todas estas otras limitantes que tienen. ¿Realmente hoy UTE está preparada para competir? ¿Tiene los recursos humanos necesarios como para asegurar que no es una gran falencia a nivel de toda la Administración Pública?

SEÑOR CASTELGRANDE (Gonzalo).- Vamos a utilizar la palabra competir por una cuestión de entender lo que estamos hablando, pero volvemos a decir que para nosotros no es una competencia. A pesar de que nos está faltando mucha gente -es de público conocimiento la denuncia que hemos hecho sobre el recorte de personal que hay en la UTE, donde se estimaba que deberíamos ser cerca de ocho mil funcionarios y hoy somos seis mil-, a pesar de los recortes en funcionamiento -que muchas veces nos dejan mal parados al no tener los insumos, las herramientas ni los materiales para brindar un buen servicio-, la UTE puede competir. No lo decimos nosotros, sino todas las licitaciones y los precios que se piden. Hay un ejemplo muy claro: muchos de los nodos y de las líneas que tenían que hacer los capitales privados -los generadores privados- para instalarse en el país, se pusieron a licitación; y la que siempre terminó ofreciendo los mejores precios fue la UTE.

Sin duda que la UTE puede competir. El problema es que -volvemos a decir- esto no es una competencia. Queremos una competencia leal y ahí sí la empresa pública puede competir; ahora si solo nos vamos a quedar con las pérdidas y con los costos, y las ganancias y los negocios más rentables se los llevan otros, volvemos a insistir en que es una competencia totalmente desleal.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Han sido muy claras las exposiciones. Vamos a seguir en contacto con ustedes por este y por otros temas relacionados con la UTE.

Muchas gracias por su presencia.

SEÑOR CASTELGRANDE (Gonzalo).- Les agradecemos por la paciencia sobre este tema. Muchas gracias por recibirnos y ojalá que podamos seguir en contacto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Los agradecidos somos nosotros.

(Se retira de sala la delegación de la AUTE, Agrupación de Funcionarios de las Usinas y Trasmisiones Eléctricas del Estado)

(Ingresa a sala una representación de GS1 Uruguay)

——La Comisión de Industria, Energía y Minería da la bienvenida a la delegación de GS1 Uruguay, integrada por el señor Juan Carlos Vázquez, gerente técnico, y por el ingeniero Hernán Sagastume. Han sido convocados en marco del proyecto relativo a "Rotulado Frontal de Productos. (Normas)".

SEÑOR REPRESENTANTE MELAZZI (Martín).- Damos la bienvenida a la delegación.

Nosotros estamos tratando dos proyectos de ley, el de rotulado frontal de productos y el de precio por unidad de medida. En definitiva, ambas iniciativas intentan brindar mayor información al consumidor.

Han pasado diferentes delegaciones, especialmente por el tratamiento del proyecto de rotulado frontal. Si bien todas han manifestado que el espíritu es positivo, no quieren seguir incurriendo en mayores gastos. El último caso más visible fue el del octágono que agrega información a los productos.

El espíritu del proyecto de rotulado frontal es tratar de defender las fuentes de trabajo. No apunta a todos los productos, pero sí a los que históricamente han tenido una diferencia de precios con la República Argentina, llámese tabaco, alcohol, algunos alimentos. Lo que queremos es que esos productos sean fácilmente identificables en las góndolas y lo que se está diciendo es que el producto cumplió con toda la normativa existente, ya sea del Ministerio de Salud Pública, cuando ingresó al país, del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca cuando fue importado, etcétera. Detrás de ese producto hay muchas fuentes de trabajo.

En el caso del proyecto de precio por unidad de medida, lo que se intenta es brindar información al consumidor una vez que el producto está ubicado en las góndolas -habla específicamente de las grandes superficies-, para que identifique cuánto vale en mayor o menor gramaje, por hablar de una unidad de medida.

Cuando por aquí pasó la cámara de Alimentos, una de las delegadas comentó que a través de la empresa GS1, y de una ordenanza municipal de Montevideo, se exigía que todos los productos que se vendieran vía internet, incluyeran la información de las proteínas y de los ingredientes que tiene cada uno de los productos.

Como no me había tomado el trabajo de llevar adelante cómo se cargaba esto, estuve visualizando en diferentes cadenas de supermercados y, efectivamente, cada uno de ellos tiene la fotografía del producto y otras fotografías que muestran la composición, etcétera. Ante este dilema, pensando que si un consumidor llegara a una góndola, y a través de un código de barras o un código QR se le pudiera ofrecer toda esta información que estamos mencionando, sería una solución menos costosa para los industriales o los importadores.

Entonces, queríamos ponerlos en contexto acerca de cuál es la idea y saber si existe, a través de la tecnología -algo que las señoras legisladoras y los señores legisladores no hemos logrado visualizar-, alguna posibilidad de que cualquier consumidor pueda saber el precio por unidad de medida y garantizar que ese producto no ingresó de contrabando, porque el lector del código QR o del código de barras así lo están determinando.

SEÑOR VÁZQUEZ (Juan Carlos).- Ya había estado leyendo material para ponerme al tanto de lo que estaban haciendo y de cuánto habían avanzado en el tema.

Coincido totalmente con lo que expone el representante Melazzi. El objetivo de las soluciones que hemos ayudado a implementar es, precisamente, generar valor y transparencia a lo largo de la distribución de los productos, sobre todo de consumo masivo. Ese es nuestro objetivo; para eso existe GS1.

Creemos que lo que hemos hecho es el inicio, la punta de lanza de algo mucho más interesante que nosotros denominamos -para darle un poco de *marketing* al tema- "etiqueta virtual de producto". Esto es algo sobre lo que ya hay legislación, por lo menos en la Unión Europea. Todos sabemos que el mundo virtual, queramos o no, es un componente de nuestra realidad. En ese mundo virtual -por ejemplo, para el caso de la Unión Europea- se busca que la información de los productos esté allí. En definitiva, esa sería la etiqueta virtual. Básicamente, lo que se plantea en esa legislación -no soy un especialista en ese sentido, ni mucho menos- es promover, fomentar, obligar que cada producto que se lanza al mercado tenga esa información disponible en forma digital. No se especifica mucho más que eso; el cumplimiento después va a una reglamentación y demás.

En el Uruguay estamos tratando de ir en ese sentido: generar la posibilidad de que la información de los productos se pueda distribuir en forma virtual. Hay algunas cosas muy claras que de repente ayudan. Lo básico es la identificación del producto, y por eso GS1 está involucrado. Cuando un producto está en el mercado tiene un identificador, que es el código EAN -que es el nombre antiguo del GS1- o GTIN, que es el nombre actual: son los códigos de los productos que se usan para pasar por la línea de caja

Esa es como la cédula de identidad de cada producto. La idea es que esa cédula de identidad me permita tirar y con esa clave obtener la información digital del producto. Ese GTIN es un número único para cada producto en el mundo -eso es lo que hace GS1 a nivel global- y además está representado por un código de barras lineal en el propio producto. En 1993 se empezó a usar acá en forma masiva en las grandes superficies: todos los productos tienen un código de barras y es lo que pasa por el punto de venta.

La mecánica que proponemos y que ya tenemos en uso a nivel de alimentos y en productos farmacéuticos es el uso del celular para capturar ese código de barras. Con una aplicación en el celular obtengo la información que yo necesito, según lo que busque. Si lo que busco es la información nutricional de un alimento, me dará eso; si lo que busco es qué habilitaciones tiene atribuidas ese producto, me dará el número de habilitación de Inavi o de bromatología, o del Ministerio de Salud Pública. Esa aplicación puede ser tan inteligente como los desarrolladores lo quieran. La idea es generar una aplicación semilla -como hicimos con los medicamentos o con los alimentos-, pero en definitiva después el mercado generará aplicaciones que permitirán leer el código de barras y obtener la información del producto. Esta inteligencia, con muy poco trabajo, puede lograr dos cosas que están vinculadas a iniciativas legislativas. Una es la posibilidad de hacer una comparación por unidad de medida. Yo podría estar leyendo el código de barras de una lata y, después, poniendo el precio de la lata, me daría el precio por gramo, por ejemplo. Eventualmente, con muy poco trabajo -no quiero minimizar el trabajo de los informáticos-, con muy poco desarrollo más, puedo hacer una comparación lineal entre dos, tres o cuatro productos, de tal manera que la aplicación me diga que los productos A, B y C cuestan equis pesos por gramo. Esa es una de las tantas posibilidades que tiene la inteligencia de esa aplicación.

Otra aplicación que hemos hecho, a partir de una iniciativa del Ministerio de Salud Pública, apuntaba a que las personas con poca visión pudieran saber qué medicamento están manejando cuando lo recogen de su botiquín. Para ellos es un problema serio distinguir qué medicamento tienen en sus manos. La aplicación que lee los códigos de

barras de los medicamentos y muestra la información requerida por el Ministerio de Salud Pública puede leerla en voz alta. Entonces, la persona con baja visión o no vidente puede saber si se trata de una aspirina, un anticonceptivo o un calmante. Nosotros trabajamos con el ingeniero Sagastume con la Unión de Ciegos de Uruguay y sabemos que para ellos ese es un problema, como también lo es saber si están ante un sobre de sopa o de jugo, si es una botella de aceite, un perfume u otra cosa. La idea es abrir esto al mercado. Los desarrolladores de aplicaciones competirán entre ellos y ofrecerán varias aplicaciones.

Además está toda la información que estamos dando al usuario básico sobre el cumplimiento de los requisitos de bromatología, el Inavi o lo que sea. Ese tipo de solución ya está operativo en algunos sectores. Cuando leímos el proyecto de ley, nos pareció que, justamente, si su espíritu era generar información para el consumidor final, esto encaja muy bien. Lo único a perfeccionar, según nuestro humilde criterio, es que la marca no sea física sino algo virtual. Estamos hablando de transformación digital, de innovación, que ese sea el énfasis. En vez de promover un sello físico -ya vimos que existe, con problemas de implementación, en cada uno de los sectores: tabaco, cigarrillos y demás-, se trata de abrir la puerta. En vez de estar en el final de un desarrollo, que esté al principio de un nuevo desarrollo: que se haga innovación, transformación digital, permitiendo iniciar un camino, porque esto -voy a decir las contras, porque si no, no vale- se adapta muy bien a la generación de información para el consumidor y para el fiscalizador, en caso de que se precise. El fiscalizador puede tener la misma aplicación u otra especializada que le aporte alguna información adicional, si el lote ese está bien que esté en el mercado o no, si ese lote fue importado correctamente o fue comprado de contrabando. La idea de abrir un camino nuevo implica hacer ver que la etiqueta virtual es una solución escalable. Es mucho más dinámico cambiar y agregar cosas en una lista de atributos asignados a un producto en forma virtual -por más que nos dé trabajo- que cambiar el sello o agregar cosas a un sello que ya está fijo. Esa es la idea del QR que ustedes manejaban.

SEÑOR REPRESENTANTE MELAZZI (Martín).- Fue clarísima la exposición.

Me queda claro que la idea es ir más por un sello virtual que por un sello físico. Si bien el espíritu es brindar información a los consumidores finales, hay una realidad de un sinnúmero de productos que ingresan a nuestro país de contrabando. Entonces, no alcanza con un sello virtual, porque en definitiva es un producto que ya ha sido registrado en Uruguay pero que ingresa de contrabando. Es más: pongamos el ejemplo de una lata de cerveza que proviene de Brasil y tiene al importador en Uruguay. Como ya trae los registros en su matriz, de todos los países, no hay forma, ni siquiera para los fiscalizadores viendo el producto, de distinguir si ingresó de contrabando. Para esa problemática, a través de la tecnología, ¿hay alguna solución?

SEÑOR REPRESENTANTE TINAGLINI (Gabriel).- Es un gusto recibirlos en la Comisión. Como decía el señor diputado Melazzi, empezamos con un dolor de cabeza y cuando queremos bajarlo a tierra, a la práctica, ahí se nos complejiza todo, sobre todo si lo queremos aplicar a todos los comercios, más allá de la escala. Sabemos lo que son los almacenes de barrio y todo lo que significa incrementar sus costos o incidir en su operativa. La Cámara Industrial de Alimentos nos dio la posibilidad de visualizar cómo funciona la empresa de ustedes, pensando acerca de cómo se puede implementar esto. Cuando un producto ya viene con el código de barras, lo pasa por el lector y le dice que vale tanto. Cuando hay promociones, ¿quién es el que modifica? Ahí tenemos el problema de decir quién toca el precio final y de hacer las comparaciones de precios por unidad de medida. ¿Qué costo tiene y cómo se maneja el tema?

Esto está desarrollado más que nada para los alimentos y los medicamentos. Los dos proyectos de ley también apuntan a otros rubros, como ropa o lo que sea. Quiero saber si esto ustedes también lo están aplicando en el interior. Esas son las preguntas para arrancar, de manera de ver cómo se puede bajar a tierra todo esto.

SEÑOR VÁZQUEZ (Juan Carlos).- La tecnología está y se encuentra disponible como para atacar todos estos aspectos. El tema es que esta es una construcción. Más allá de que sea virtual, es una construcción que hay que ir llevándola desde la base hacia arriba. Tenemos que generar los cimientos. Hoy estamos haciendo los pozos para poner los cimientos. Los productos de todo el mercado ya los tenemos funcionando con un identificador único, que es el código de barras. Tenemos un sistema de factura electrónica que cubre prácticamente la totalidad de las empresas del país. Esos son los elementos con los que contamos como base. Tenemos bases de datos y aplicaciones disponibles como para alimentar las aplicaciones que van hacia el consumidor final. El éxito que alcancemos va a depender de cómo construyamos, y yo veo una oportunidad excelente, en una iniciativa legislativa, de ayudar a que esto crezca sano desde el principio. La otra alternativa es evolutiva, es decir: evolucionan diferentes cosas, se van arreglando y sobreviven las que mejor se adaptan.

No estamos promoviendo, en esta reunión, una solución de GS1 Uruguay. Estamos promoviendo un modelo de funcionamiento del mercado que se puede constituir, después, con componentes que existen: bases de datos donde los proveedores vuelcan información. Pueden ser únicas o pueden ser varias. Las aplicaciones van a depender de quién las venda. La oportunidad que vemos es que haya una ley que ayude a modelar una solución de transformación digital sana desde el arranque.

En Uruguay tenemos más de dos celulares por habitante y más de tres millones y medio de servicios móviles de datos funcionando en esos celulares. Estos son datos de la Ursec de principios de año. Quiere decir que la penetración de esta herramienta es altísima. Uno lo ve todos los días pero además está claro que los números apuntan a que una solución tecnológica es viable.

Muchas de las preguntas tienen una solución ya definida, porque lo que pretendemos crear con este modelo son circuitos de información en los que la información circule desde su origen -el proveedor, el importador, el fabricante, el mayorista- hasta el consumidor final. Lo que queremos es que la información le llegue al consumidor final. El precio por unidad es para el consumidor final, no para el minorista. Obligar al minorista a generar información ahí hace ruido. Ese circuito de información debe estar abierto a todos los que generen información nueva. Si el que genera información de venta es el punto de venta, el punto de venta tiene que generar información de, por ejemplo, una promoción. Ese circuito está abierto a que el minorista, en este caso, genere información: esto está en promoción y, por lo tanto, el precio final de esto es tal o cual, según las cantidades. Esa es una solución viable y está contemplada. Un organismo fiscalizador podría entrar a ese circuito y ver si se están cumpliendo ciertos requerimientos, por ejemplo si los vinos que se ofrecen para su venta al público tienen la habilitación de Inavi. Lo mismo si se tratara de los alérgenos de un alimento, en lo que tiene relación con el Ministerio de Salud Pública.

Esas situaciones son más fáciles, más inmediatas, diría yo. El problema del contrabando, que es uno de los pilares que me estaban planteando ustedes, es un problema de trazabilidad. En realidad, lo que quiero saber es por dónde pasó el producto antes de llegar a ese punto de venta, antes de que se encuentre con el consumidor, que va a decidir si compra o no compra. La trazabilidad, a mi modo de ver, es una etapa siguiente. Ahí ya estaremos levantando las vigas, más arriba. ¿Por qué? Porque precisa

una madurez en la circulación de información sobre el circuito mucho mayor. La solución técnica que proponemos para combatir el contrabando es la identificación por lote o directamente por número de serie -en el caso normal, por lote- de cuáles son los lotes habilitados en el mercado en un momento dado. Eso es trazabilidad. Identificar qué lote estoy vendiendo implica que toda la cadena fue capaz de generar esa información hasta que llega al punto de venta. Importé no solo este producto sino este lote y este lote se lo vendí a fulano, mengano y zutano. Cada uno de ellos debe ser capaz de gestionar. Ese es un tema de madurez. Hay intentos loables del Ministerio de Salud Pública de hacer algo así. De hecho hay una obligación, porque cuando un medicamento tiene un problema por el cual debe ser retirado de la venta, el Ministerio de Salud Pública obliga a la cadena a estar en condiciones de retirar rápidamente el lote de la venta, con un cumplimiento que es irregular, diría yo. No quiero meterme en líos, pero obliga a que el laboratorio diga: "Yo te vendí a vos". La cadena de medicamentos está bastante consolidada hoy, pero no tiene ese circuito de información como para que el laboratorio tenga muy claro que el lote 314 fue a tal lado y tal otro lado, para determinar qué lote está vendiendo cada farmacia. Con factura electrónica es mucho más fácil, porque cada escalón pasa al siguiente un atributo sobre el lote que vende. Yo vendo Perifar de 600 gramos y sé que el lote 3 fue para acá y una parte del lote 4 fue para allá, porque en Uruguay las escalas son muy chicas.

Si imaginamos formas fáciles de hacerlo, a mí se me ocurren dos escenas. En la escena 1, con la información que tenemos hoy, sin obligar a que los proveedores pongan más plata poniendo *stickers* a los productos, lo que se podría hacer es pedirles, obligarlos, fomentar que me carguen el lote o los lotes habilitados para ser vendidos en el país. ¿Con esto qué podría estar haciendo yo? Estaría haciendo llegar al consumidor final la posibilidad de que se fije en el lote -esta es la escena 1- : estás comprando este producto, pero ¡ojo! Fijate que el lote tiene que ser alguno de estos o digitame el lote. El problema que tenemos hoy es que el número de lote está impreso en letras en los productos. No está siendo parte del código de barras. Podría estar. Esa sería la escena 2. Por experiencia y por edad, me caen mucho más simpáticas las soluciones graduales que una solución completa. O sea: matar al elefante de entrada es difícil, pero podemos construir en ese sentido y dar una herramienta, porque el fiscalizador puede empezar a saber qué lote está mirando. Eso tiene un impacto colateral interesante. Si alguien dice que tiene que retirar del mercado un lote de mayonesa y yo leo con el escáner como consumidor final ese producto, que me salga una advertencia: ¡ojo!, de este producto hay un lote a evitar porque hay un *recall* del mercado. Ese es un problema que se genera esporádicamente dentro del mercado y no hay una solución para resolverlo.

SEÑOR REPRESENTANTE MELAZZI (Martín).- La verdad es que nos aclara muchísimo, porque a veces el legislador tiene el espíritu de plasmar a través de un proyecto de ley una idea, pero cuando llegamos a la realidad nos encontramos con diferentes puntos de vista. En general, las delegaciones que han pasado están a favor. Decían dos cosas bien interesantes. Por un lado, yo puedo hacer el esfuerzo, como importador, de rotular algunos productos, pero si no existe la fiscalización…

Por otro lado, el espíritu era dar esa información al consumidor en cuanto a que lo que está pagando lo vale, porque se cumplió con toda la normativa y fue importado. A veces pagamos lo mismo por un producto y ese producto ingresó de contrabando. Alguien se lleva el grueso de la utilidad. Eso es injusto porque muchas veces lo paga la gente de menos recursos, en comercios minoristas de barrios más vulnerables. Llegan productos de contrabando que quizá están por debajo porque se trasladó ese menor costo al precio pero en otros casos es el precio de mercado y claramente hay un perjuicio para el consumidor y para todos.

Yo me quedo con la idea de que deberíamos rever, sin duda, los dos proyectos de ley y ¡ojo! que uno es de mi autoría, pero soy consciente de todas las delegaciones que han pasado. Creo que el espíritu debería ser, justamente, fomentar y alentar a las empresas importadoras y a los fabricantes brindar más información, según la reglamentación. De alguna manera se los podría llegar a beneficiar a ellos, en parte, por cumplir con esas exigencias y brindar la información que allí queda establecida.

Creo que esos son, hoy por hoy, los primeros cimientos, como se decía, a través de la tecnología, de sellos virtuales o como quiera llamársele. Me da la impresión de que va a ir por ese camino.

Me doy cuenta, a través de lo que ustedes dicen, de que el precio por unidad de medida claramente resulta más fácil, porque desde que se carga la información del producto ya se puede llegar a determinar eso con alguna fórmula. De todas formas, mi proyecto necesita una importante modificación en su redacción actual.

De mi parte, solo resta agradecerles. Por supuesto que será importante mantener otra reunión más adelante, conjuntamente con nuestro amigo Gustavo Olmos.

Me quedo con lo que usted dijo. La idea es brindar información al consumidor a través de las tecnologías existentes que se puedan emplear. Otros temas, como el contrabando, más allá de que esté el espíritu, quedarán para una segunda etapa. Siempre digo: quienes deben estar interesados en esto son, justamente, el importador y el fabricante. Para eso siempre tiene que existir algún tipo de contrapartida, de manera que más empresas se involucren con estas tecnologías y los innovadores puedan desarrollar un producto a medida, según las necesidades.

SEÑOR REPRESENTANTE TINAGLINI (Gabriel).- La verdad es que se nos abre un escenario nuevo que hay que ver cómo lo acomodamos y si los autores de los proyectos están de acuerdo.

Capaz que no fui muy explícito en mi pregunta. Sabemos que esto se trabaja en base a aplicaciones realizadas por desarrolladores, que obviamente tendrán un costo. ¿Qué costo tendría hacer esto?

Tengo otra inquietud con respecto a los roles, si es el importador, el distribuidor o el propio dueño del almacén o supermercado quien puede tener acceso a los roles, dependiendo de la aplicación.

SEÑOR VÁZQUEZ (Juan Carlos).- Me olvidé de contestarle, porque no estoy entrenado para este tipo de reuniones.

Es clarísimo: si lo que estamos fomentando es que la circulación de información sea transparente, lo entiendo perfectamente. El costo actual de este tipo de iniciativas lo está sustentando GS1 porque es quien asigna los códigos de barras. Esa asignación implica una asociación con GS1 Uruguay y ese costo lo asume GS1 para generar la infraestructura necesaria, básicamente bases de datos útiles para cada uno de los propietarios. Acá el concepto es dueño del producto, dueño de la marca. Ese es el origen de la información: el dueño de la marca es el responsable de pedir a GS1 un código, darle la cédula de identidad al "nene", digamos, y después, cargar y mantener actualizada la información de ese producto en el mundo virtual. Hacia allí estaría bueno que apuntara la legislación, a promover eso, a promover que yo disponga información en forma virtual, algo parecido a lo que la Unión Europea ya tiene hecho. Esa es una parte del costo. La otra parte del costo es indirecta: la carga de datos por parte de cada dueño de producto. Hay que poner a una persona a cargar información y mantenerla actualizada. Ese trabajo se sustenta en la contrapartida de qué beneficio saca. Hoy lo está haciendo, porque es

muy importante que la información de los productos llegue a las grandes superficies, a los almacenes, a los *software* de manejo, a las aplicaciones de Mercado Libre, Pedidos Ya y todo eso. Ese circuito se sustenta de esa forma. Todos los que se benefician de eso pagan esos circuitos.

Cuando involucramos al consumidor final metemos una capa más que son las aplicaciones. Las aplicaciones, tanto en medicamentos como en alimentos, han sido desarrolladas por GS1 y son gratis. Desde mi punto de vista, lo que hacemos nosotros es tirar semillas. No queremos ser la mejor aplicación del mercado. Lo que queremos es mojarle la oreja a la gente que hace buenas aplicaciones, que hagan aplicaciones buenas y que las vendan. Muchas de esas aplicaciones se sostienen por promociones. Una aplicación a la que están entrando todas las personas que van a comprar a un supermercado o a una farmacia es muy atractiva para la gente que vende productos de almacén o de farmacia.

Me quedó un paso atrás en cuanto a los códigos de barras y la posibilidad de usar la usar la infraestructura de GS1 como base de datos. Todas las empresas tienen productos registrados, ya sean alimentos, productos de limpieza o higiene personal. Hoy tenemos 600.000 productos, lo que para Uruguay es un montón, pero también los importadores cargan información de los productos que importan, a veces por las promociones o porque quieren tener ellos la posibilidad de cambiarles una foto o un dato. Así que eso ya está funcionando y el costo ya está siendo pagado por la industria o por los importadores, porque ya tienen los códigos.

Con respecto a las aplicaciones, nosotros proponemos hacer lo mismo. Nosotros vamos a largar aplicaciones semilla, vamos a tratar de costearlo con la Ciali (Cámara Industrial de Alimentos), la Asociación de Importadores y Mayoristas de Almacén, la Cámara Uruguaya de Perfumería, Cosmética y Artículos de Tocador (Cupcat) o la Cámara de Industrias del Uruguay, para compartir costos, porque en definitiva nos beneficiamos todos. Pero la idea es que después las aplicaciones se desarrollen solas. Hay mucha gente desarrollando y peleando por meter una aplicación que sea mejor que la otra. Ese es el costo que hay, no más que ese.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchas gracias a ambos por su presencia.

Se levanta la reunión.

